



TENDENCIAS Y EVOLUCIÓN EN EL MERCADO DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

Entrevistamos a Bruno Koch, de Billentis

¿CUÁL ES LA SITUACIÓN ACTUAL Y QUÉ TENDENCIAS SE ESTÁN PRODUCIENDO EN EL MERCADO DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA?

Como analista de mercado, he efectuado un seguimiento permanente del mercado mundial durante casi 20 años. La evolución es relativamente diferente dependiendo de cada región o país específicos, pero a nivel mundial más del 90% de las facturas todavía siguen siendo en papel. En Europa y en los Estados Unidos, sin embargo, el volumen medio de las facturas en papel es de alrededor del 70%. El 30% restante son facturas electrónicas intercambiadas fundamentalmente como facturas PDF y, en menor medida, mediante EDI.

El sector privado ha estado por delante del sector público en lo relativo al intercambio de facturas electrónicas. La tasa de adopción es del 10-15% en el sector privado frente al 5% en el público. El sector privado siempre ha sido el impulsor para la facturación electrónica o para cualquier tipo de innovación. Normalmente las grandes empresas han empujado a sus socios comerciales hacia la adopción de la facturación electrónica. Todos estos socios comerciales tienen requisitos diferentes, algunos quieren ANSI, otros EDIFACT, XML, CSV, etc.

La realidad de hoy en día, y estoy seguro de que también lo será durante los próximos cinco años, es que a los entornos multicanal y multiformato se les requiere la facturación electrónica.

Los gobiernos empiezan a introducirse ahora en el mercado de la facturación electrónica, fundamentalmente en el lado entrante. El sector público es el responsable del 60-80% de todas las compras que se efectúan en un país, lo que significa que también recibe una enorme cantidad de facturas. Para procesar sus facturas de manera eficiente, los gobiernos cada vez solicitan en mayor medida a sus proveedores que les envíen facturas electrónicas. El gobierno estadounidense ya solicita facturas electrónicas y actualmente se encuentra en la fase final de la instauración del requisito de la facturación electrónica para todos sus proveedores a partir de 2018. El año 2108 también es un hito importante en Europa: todos los gobiernos deberán estar preparados para recibir facturas electrónicas. Esto ya es actualmente un requisito para todos los organismos del sector público, pero algunos países han ido un paso más allá — 30 países europeos ya requieren que sus proveedores les envíen facturas electrónicas.



¿CREE QUE LOS REQUISITOS LEGALES PARA LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA B2G ESTÁN TENIENDO ALGÚN EFECTO SOBRE EL MERCADO B2B?

Creo que todas estas iniciativas B2G tendrán un efecto positivo sobre el sector privado. Y esto sucederá debido a la importancia del sector público. En la mayoría de los países, entre el 45% y el 65% de todas las empresas son proveedores para el sector público. Si un sector público requiere que sus proveedores adopten la facturación electrónica, afecta a más de la mitad de las empresas. Por lo tanto, estoy muy satisfecho con el hecho de que el sector público avance en esta dirección.

¿QUÉ LES RECOMENDARÍA A LAS EMPRESAS Y A LAS ORGANIZACIONES GUBERNAMENTALES? ¿QUÉ DEBE TENERSE EN CUENTA DURANTE EL LANZAMIENTO DE UN PROYECTO DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA?

Desgraciadamente, la mayoría de las empresas empiezan a utilizar la facturación electrónica de manera involuntaria. No es fruto de un enfoque proactivo que tenga una estrategia o un objetivo. Debido a ello, una de mis recomendaciones fundamentales para la puesta en marcha de un proyecto de facturación electrónica consiste en cambiar de un enfoque reactivo a un enfoque proactivo. En el caso de las empresas muy pequeñas con volúmenes de facturas reducidos, no se necesita un proyecto real. Lo que quiero decir es que normalmente pueden limitarse a registrarse en un portal web, o instalar un programa informático en un ordenador y empezar a manejar facturas electrónicas. Sin embargo, en el caso de las empresas medianas y grandes es muy recomendable empezar con un proyecto muy estructurado. Hasta siete departamentos distintos de una empresa pueden verse afectados por un proyecto de facturación electrónica. Para que la implementación de un proyecto tenga éxito, esos departamentos tienen que implicarse en una etapa temprana y apoyar el proyecto.

En muchos casos estas empresas de mayor tamaño son empresas internacionales. Tienen facturas transfronterizas y la facturación se convierte en un proyecto multinacional desde el primer día. En el caso de una gran empresa, pueden ser necesarios de 12 a 18 meses para la plena adopción de la facturación electrónica. Y aun así, solo si está preparada para el cambio, lo cual es un prerrequisito esencial.

La facturación electrónica solo funciona si todos los socios comerciales, o al menos una gran parte de ellos, también disponen de las capacidades necesarias. Las empresas tienen que conocer y comprender la estructura, las capacidades y los límites de sus socios comerciales. Solo en ese caso es posible prepararlo todo a nivel interno para sumar a la iniciativa a un gran número de socios comerciales en un período de tiempo reducido. Si una empresa conoce bien la estructura de sus proveedores y sabe cuáles son sus capacidades, es importante que la comunicación con ellos sea al menos el doble de lo que uno creería adecuado.

¿QUE TENDENCIAS A LARGO PLAZO CREE QUE SE PRODUCIRÁN DURANTE LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS?

No es fácil predecir el futuro, pero tengo datos fiables de algunos países que ya han obtenido grandes avances con respecto a la facturación electrónica. También tengo una percepción bastante clara sobre lo que sucederá en otros. En términos generales, creo que los volúmenes de facturación electrónica se incrementarán cada año durante los próximos cinco años: un 15% en Europa, un 20% en Norteamérica y un 25% en Asia. Estoy convencido de que las tasas de crecimiento serán muy significativas.

Actualmente hay demasiadas facturas en formato PDF basado en imagen. Normalmente, el 70-75% de todas las facturas sin papel son PDFs basados en imagen, y esto ya no será suficiente en el futuro. El mercado será más exigente. Además de estos PDFs basados en imagen, el mercado demanda datos estructurados, bien sea en forma de archivo paralelo o incrustados en un PDF. También creo que se irá más allá de la mera facturación electrónica. Los pedidos de compra, los pedidos de clientes, los acuses de recibo y confirmaciones de pedidos tienen que incluirse en la cadena de proceso digital, así como el ciclo de compras completo, incluyendo los recursos y catálogos. Por último, las autoridades tributarias cada vez tendrán una mayor influencia. En un número de países cada vez mayor requerirán a los participantes en el mercado que solo intercambien facturas electrónicas. Esto ya es así en Latinoamérica, Asia y el sur de Europa, y pronto serán más los países en los que se introducirá este requisito.

[DESCARGAR EL INFORME BILLENTIS](#)



Esker Ibérica, S.L.
C/ Perú nº6 - Planta baja, Oficina 1
Edificio Twin Golf B - 28290 Las Rozas
Tel: +34 91 552 92 65 — Fax: +34 91 433 55 41
sales@esker.es — www.esker.es

Síguenos   

Visite nuestro blog!
esker.blog.es